Sabine Oberhardt®
Erfolgs- und Balancestrategien

Vertrieb

Der Telefonprofi – Verkaufstraining für Spitzenverkäufer

Erfolgreicher Verkauf ist das Beherrschen der Menschenkenntnis

Ausgangssituation:
Die Unternehmen, die die Potenziale Ihrer Bestandskunden erkennen und nutzen, gehören langfristig zu den Gewinnern. Produkte und Dienstleistungen werden immer austauschbarer. Es gewinnt der Verkäufer den Kunden, der das bessere Handwerkszeug und die bessere Kundenbeziehung hat. Was stellt die größte Herausforderung im Verkauf dar? Der Kunde und Ihre eigene Einstellung! Wie schaffen Sie einen gelungenen und guten Zugang zu jedem Kunden? Wie erfahren Sie seine Motive und Wünsche? Was braucht er, um sich gut beraten zu fühlen? Wie gewinnen Sie Kunden, die nicht auf Ihrer Wellenlänge sind? Was können Sie tun, damit Sie sich täglich wieder aufs Neue motivieren?

Ziel:
Sie lernen Methoden kennen, die die breite Masse nicht kennt oder falsch anwendet. Als Grundlage wird leicht verständliche Menschenkenntnis vermittelt. Aus dieser grundlegenden Menschenkenntnis heraus, ergibt sich logisch und schlüssig das leicht umsetzbare und hochwirksame Verkaufstraining. Sie erkennen wie einfach es ist, sich auf den anderen einzustellen.

Schwerpunkte:
- Der erste Eindruck als Erfolgsmoment
- Selbstbeeinflussung und Motivation
- Erfolgsfaktoren für Gewinner
- Wahrnehmung im Verkaufsalltag
- Sympathien und Kunden gewinnen
- Überzeugend und einflussnehmend auftreten
- Erfolgsdenken – Innere Einstellung zum Erfolg
- Erfolgsstrategien und Techniken im Verkaufsgespräch
- Der letzte Eindruck und die Kundenbindung

© by Sabine Oberhardt · Sabine Oberhardt GmbH & Co. KG · Herrenäckerstr. 52 · D-74363 Güglingen · www.sabineoberhardt.com